

використання активів, та зниження норм дохідності фінансового капіталу.

Таким чином, фінансові ресурси підприємств – це джерел грошових коштів, які формуються в результаті реалізації економічних відносин підприємства з іншими суб'єктами й використовуються у фінансово-господарській та інвестиційній діяльності з метою досягнення конкретних цілей. Фінансові ресурси є абстрактним поняттям, величину яких неможливо виміряти. Вони формуються за допомогою певних джерел, склад і напрями використання яких визначаються особливостями функціонування суб'єкта господарювання. В свою чергу, фінансовий капітал – це цілісна економічна система індивідуальних кругообігів різних сфер господарської діяльності (виробничої та фінансової), об'єднаних з метою посилення впливу на виробництво та отримання стабільного грошового потоку в процесі інвестування.

Література.

1. Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку. *Фінанси України*. 2019. № 3. С. 94-100.
2. Забедюк М. С. Фінансові ресурси: зміст та джерела формування. *Економічний форум*. 2018. № 4. С. 213-219.
3. Пашко М. М. Фінансовий капітал: сутність і фактори сучасного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 2. С. 53-55.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

*Ткаченко С.Є., доцент кафедри Глобальної економіки
afina2701@gmail.com
Державний біотехнологічний університет*

Швидкі зміни факторів, які визначають конкурентоспроможність на світових ринках, динамічний розвиток глобального середовища, змушують при формуванні умов економічного зростання більш активно звертатися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Саме тому особливої уваги заслуговує дослідження інноваційно-інвестиційних процесів, які є рушійною силою розвитку вітчизняних підприємств та визначають стратегічне майбутнє всієї країни.

На думку багатьох сучасних дослідників, способи, за допомогою яких компанії пропонують нові ідеї та виходять з ними на ринок, переводять свої промислові знання на етап комерціалізації, зазнають у сучасних умовах фундаментальних змін. Колишній підхід, заснований переважно на лінійній моделі, передбачає, що компанії повинні самі генерувати власні ідеї, потім розробляти їх, створювати на їх основі продукт, виходити з ним на ринок, займатися його просуванням, після чого займатися його обслуговуванням, фінансувати його і підтримувати - і все це компанія має робити сама. Тільки великі компанії з великими ресурсами, потужною науково-дослідною базою та довгостроковими дослідницькими програмами могли реально конкурувати на ринку.

Така парадигма, названа Генрі Чесбро парадигмою "закритих інновацій" [1, стор.27], змушувала компанії сподіватися лише на себе. Вони вкладали гроші у НДДКР, завдяки яким отримували відкриття проривного характеру. Ці відкриття дозволяли таким компаніям пропонувати нові товари та послуги, досягати великого обсягу продажів таких продуктів і отримувати від них більш високі прибутки, які вони вкладали в більш масштабні НДДКР, що знову призводили до наступних проривних відкриттів. А, оскільки інтелектуальна власність, що виникає внаслідок внутрішніх НДДКР, ретельно оберігається, інші компанії не можуть використовувати ці ідеї для отримання прибутку [2, стор.79].

Дана парадигма протягом більшої частини ХХ століття працювала цілком надійно, проте останніми роками з'явилися фактори, які почали підривати базові положення закритих інновацій. Причиною цього стають такі тенденції, простежити які можна з початку 2000-х рр.:

1. Перехід від промислового суспільства до суспільства знань, в якому інститути суспільства, які генерують знання, зокрема університети, потенційно відіграють більш серйозну роль в інноваціях та розвитку;

2. Перехід від масштабних форм організації виробництва до більш дрібних фірм, які є часом стійкішими й більш готовими до постійного розвитку;

3. Поява багатопараметричного знання в таких галузях як біотехнології, комп'ютерні та нанотехнології, які в той же час є й теоретичними, й практичними, що робить необхідним одночасну участь у розробках багатьох фахівців;

4. Зростання ролі приватного венчурного капіталу у створенні нових фірм (старт-ап компаній), які переводять результати досліджень на етап комерціалізації часто використовуючи нові ідеї компаній, які давно діють у цій галузі – при цьому відбувається розрив зовнішніх закритих кордонів компанії;

5. Додаткові труднощі через скорочення часу виведення на ринок багатьох товарів та послуг, через що термін служби окремої технології стає дедалі коротшим.

У ситуаціях, коли одночасно діють ці фактори, модель закритих інновацій більше не працює. Необхідним є створення стратегічних партнерств щодо спільного розвитку ключових технологій, проведення маркетингових досліджень та НДДКР, що знаменує перехід до моделі «відкритих інновацій» [1, стор. 57-61].

Відкриті інновації мають на увазі використання цільових потоків знань для прискорення внутрішніх інноваційних процесів, а також розширення ринків для більш ефективного їх використання. Теорія відкритих інновацій визначає процес досліджень та розробок як відкриту систему. Компанія може залучати нові ідеї та виходити на ринок з новим продуктом не лише завдяки власним внутрішнім розробкам, а й у співпраці з іншими організаціями. Модель відкритих інновацій виходить із припущення, що з отримання додаткової цінності, внутрішні ідеї можна виводити на ринок і через зовнішні канали, тобто обмежуватися поточними видами бізнесу компаній. Механізмом виходу ідей за межі компанії можуть бути:

- ✓ компанії-новачки, часто створені та укомплектовані дослідниками з компаній-старожилів,
- ✓ ліцензування,
- ✓ переманювання працівників,
- ✓ спільний розвиток пріоритетних технологій великими компаніями.

Біотехнологія, фармацевтика, послуги з охорони здоров'я, виробництво комп'ютерів, програмне забезпечення, комунікації, банківські та страхові послуги та ін. знаходяться на етапі переходу від однієї парадигми до іншої. Інновації в цих галузях у найбільших компаніях дедалі активніше виходять за межі своїх централізованих лабораторій, які займаються НДДКР і здійснюються дедалі ширше у компаніях-новачках та інших зовнішніх організаціях.

В даний час бізнес вступає у новий етап інноваційної діяльності, коли джерела інноваційного потенціалу компанії знаходяться за її

межами. Незважаючи на те, що існують галузі, які залишаються закритими (ядерна промисловість, військово-промисловий комплекс тощо), багато галузей промисловості перебувають у процесі переходу до використання відкритих інновацій.

Існують чотири основні стратегії відкритих інновацій [3, стор. 89]:

1. Організація процесу досліджень та розробок шляхом об'єднання до загального фонду.

2. Розробка окремих компонентів інноваційного продукту окремими компаніями.

3. Вільний продаж розробок широкого застосування, які можна використовувати для створення різних інноваційних продуктів.

4. Значне скорочення рівня бюрократії прийняття рішень у галузі інноваційної діяльності у великих фірмах.

Основними характеристиками компаній з відкритими інноваціями є: велика кількість зовнішніх ідей, висока мобільність працівників, активне залучення венчурного капіталу, велика кількість компаній-новачків, активна взаємодія з університетами. Отже, відкриті інновації, як модель управління інноваційним процесом, нині дедалі частіше використовують у багатьох галузях економіки.

У зв'язку з високою вартістю утримання відокремлених науково-дослідних лабораторій, компанії все частіше концентруються на спільних розробках, створенні відкритих інноваційних центрів. Приховуючи результати проведених досліджень, організації недоотримують значної частини прибутку.

Сутністю відкритих інновацій є створення державно-приватного інноваційного партнерства, за якого державна влада та бізнес виступають як рівноправні партнери, взаємно доповнюючи один одного. Держава підтримує науково-технічний сектор та систему освіти, джерела інновацій, забезпечує вільний доступ до результатів наукових досліджень у державному секторі, створює умови для їхнього комерційного використання, необхідну інноваційну інфраструктуру, систему підготовки кваліфікованого персоналу та нормативно-правову базу, необхідну для ефективного розвитку. У той час як бізнес бере на себе весь комерційний ризик роботи на ринку інноваційної продукції з метою отримання відповідного прибутку, при цьому держава отримує свої дивіденди від податків, вирішує соціальні проблеми та зміцнює свої позиції щодо інших держав на світовій арені.

Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства має бути пріоритетною для підприємства, яке прагне до забезпечення своєї інвестиційної привабливості та ефективного функціонування в умовах жорсткої конкуренції. Етапи формування стратегії є взаємозалежними і в комплексі дають змогу досягти кінцевої мети діяльності підприємства. У сучасних умовах формування й використання інноваційно-інвестиційного потенціалу ускладнюється майже повною відсутністю власних джерел фінансування. Для подолання труднощів підприємств у формуванні та реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку на державному рівні необхідно створити відповідні правові, економічні, організаційні та інші умови, які будуть сприяти залученню вітчизняних та іноземних інвестицій у модернізацію економіки.

Література.

1. Chesbrough, Henry W. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, 272 pages, 2003.
2. Чесбро Генри. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: Поколение, 2008, с. 79.
3. Ж.П. Анри. От идеи до рынка: семь ступеней к инновациям на малых и средних предприятиях / Инновации. 2000, № 3-4, с.89.

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

*Білик Я.О., здобувач вищої освіти
yanabilyk903@gmail.com*

*Науковий керівник Вавдійчик І.М., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет*

До початку 90–х років в Україні категорії "інвестиції" не знаходилось місця як у теорії, так і на практиці. Уперше – це поняття у вітчизняній економічній літературі почало зустрічатися, коли підмінялось поняттям "капітальні вкладення". Інвестиції розглядались, як правило, в якості найважливішого економічного інструменту, який характеризував діяльність будівельного комплексу. В цьому випадку капітальні вкладення (іноді – інвестиції) аналізувались у двох аспектах: як економічна категорія та як процес, пов'язаний з рухом грошових коштів (ресурсів) [1].

Інвестиційні рішення є найважливішими з трьох основних сфер ухвалення рішень з точки зору створення і зростання вартості.